

【聚焦高铁住宅板块系列报道之二】

## 亚洲第一大客运站强力支撑

# 城南跃升第一门户,花神湖成最大赢家

## 3000亿造价,京沪高铁前景无可限量

京沪高铁对中国的影响非同一般,而将成为亚洲第一大客运站的南京高铁南站扮演的角色也十分重要。高铁南站为南京赢得新一轮城市发展变革机会,也为城南重新焕发生机和活力赢得机遇,尤其是花神湖板块作为市政府重点执行的秦淮新城以北规划中的重要一环,成为城南复兴的最大赢家。



### 城南华丽变身

从夫子庙让位新街口,再从被低估到复兴

南京的历史主要在城南,城南是南京的商业之魂,是南京的文化之根。

一千八百年来,秦淮河始终是南京最繁华的地方之一,人文荟萃、商贾云集。但今天南京的商业中心却在新街口。新街口诞生于上世纪20年代末,而南京当时50多万人口,大多数居住在城南。在解放前夕新街口才成为南京的交通、金融、商业中心。

一个城市的商业中心、繁华区域的形成往往跟它的交通枢纽密切相关。城南被低估是因为南京近代城市交通枢纽发生变化,由延续了1000多年的传统水路转向公路、铁路为重。

秦淮河孕育了夫子庙,中山路、中山东路、中山南路、汉中路组成了新街口,南京火车站是中央门核心之一,高铁南站无一例外会成就南站商圈。高铁南站建成后,城南将跃升南京第一门户,率先享受到亚洲最大客运站每年过亿人流带来的上千万商机的强力支撑。

### 宁南花神湖板块

2008 最具升值潜力、投资价值

在政府规划中,宁南以“高档居住、商贸、高新产业基地、交通枢纽”为主要功能。高铁南站地区包含宁南将建成城市副中心,围绕其形成交通枢纽。高铁南站面向主城方向第一站即到达宁南花神湖板块。

花神湖紧邻154万平方米雨花台风景区,自然环境优越,配套成熟。百安居、宜家、红星、月星、永隆、家乐家、苏宁电器、麦德龙、明发商业广场、宁南汽贸城成就南京第四商圈。

中兴、华为、三胞、中软华通等高新企业超过10万高素质人群工作在此。板块现有近10万居住人口,住宅开发接近尾声,以君悦湖滨为首的片区商业中心启动建设。

宁南是城南唯一一个规划先行的特色板块,花神湖自然环境、山水条件最好,人文素质高,周边以高档住宅为主,如仁恒翠竹园、翠岛花城,区别于城南其他各种小区混杂的板块,加上周边生活成熟度最高,首当成为南京2008最具升值潜力、投资价值板块。城南跃升第一门户后,花神湖高档居住区无疑将成为最大赢家。

### 第二次户型革命来临

花神湖收官之作君悦湖滨逆市领跑

1998年国家实施住房制度改革,以货币化分房取代福利分房,引发第一次户型革命。这次革命中户型设计是个“放”的过程,被压抑多年的居住需求井喷。

各种户型诞生,但产品同质化严重,相当多设计者没有领悟到户型设计的真正精髓:空间使用尺度和使用效率。2006年“90/70”政策颁布,但没解决户型空间使用效率低的普遍问题。日益细分的居住需求急切呼唤第二次户型革命。

第二次户型革命是“收”的过程,代表着精细化定向开发时代来临,是真正根据客群家庭结构、工作背景、生活习惯、活动圈层并结合时代潮流等要素开发细分产品,将空间使用效率作为重点关注对象。

在很多人眼中,大户型=大空间,但人们却未意识到:大户型和使用效率高未必画等号!很多大户型光有建筑面积,但使用面积因为公摊大损失严重;即使得房率能够保证,但空间使用效率不高,动线设计和尺度把握不足产生过多过渡空间和多余空间,消费者要花冤枉钱;即使户型看起来方正合理,但与现代生活潮流贴合度不够,如尺度运用上忽略家电设计轻薄化,这样也会产生浪

费,降低空间使用效率。

2008年房地产销售不理想,与大势有关,与产品也有关。设计一种户型只要数月之久,但悟透消费者需求并给以满足,却要数年市场积淀。

花神湖板块的客群属于特定客群,因教育背景、工作

原因见多识广,对各种潮流、信息触觉很敏感,追求高效率的生活,购买住宅对空间使用效率也很关注。因此,君悦湖滨响应第二次户型革命用99平方米高效三房逆市破局,为花神湖板块带来更多猜想和看点。快报记者 刘果



### 第二次户型革命代表个案剖析:君悦湖滨 99 平方米高效三房

以“精妙尺度,优倍空间”的特色领跑花神湖先锋生活。双南主卧,赠送错层露台,最多可免费得10平方米,贴合家电轻薄化设计潮流,尺度设计得当,避免空间浪费,控制总价,并注重卧室舒适度。这款房型即使和110、120平方米的三房相比,也丝毫不逊色,空间使用效率极高。

咨询热线 025/52456000 52456111

## 雅居乐花园·上品小豪宅49万元起

雅居乐花园·上品实景现房金秋隆重面世,还未开盘,就迎来VIP贵宾卡的火爆申领,更有诸多客户交纳诚意金提前预订。蓄势多日,精睿组团“上品”即将璀璨公开,城中精睿小豪宅49万元起震撼全城。

十一国庆,秦先生带着早已申领好的VIP卡来到售楼处交纳诚意金,提前做好选房准备,据秦先生说,市区的酒店式公寓多数是孤零零一栋楼,但是雅居乐花园·上品却能享

受到豪宅才有的大社区,中心水景、绿化广场、基础设施、社区配套一样不少,周边有10多条交通线路,到达新街口仅需10分钟车程,生活十分便捷。

“自己住总希望空间精致舒服,上品的设计非常有感觉,阳台大、格局大、功能全,还有一个百变创新小阳台,我就放个躺椅在上面,闲来阅读,享受阳光,生活在这里温馨舒适!”单身白领陆小姐如是说。白小姐坦言,自己购置

“上品”是为了投资,听说开发商还出资自建高架桥隔音屏,结合现有的双层中空铝合金窗等材料工艺。她毫不犹豫地预订了一套53平方米单室套。

雅居乐花园在10月11日—12日内部认购期间将隆重推出上品VIP置业优惠:凡在10月11日—12日成功认购,凭上品VIP卡,可享受0.5%优惠;凭诚意金交纳证明,可享受0.5%优惠;当天成交,总价优惠4%,更有额外惊喜优惠。

## 林景嘉园尚未亮相已受追捧

9月27日下午,新一轮南京市房产新政的发布在房地产业内外都掀起了轩然大波,细读各项条款,均是针对楼市低迷现状所做的政策调整和扶持。新政后的“银十”已经到来,南京有不少新盘上市,但主城区的新盘屈指可数。位于下关铁路北街的林景嘉园可谓主城区的“领秀”新盘。据悉,其为国有控股企业省农垦集团旗下江苏通宇地产新开发的项目,该开发企业实力

雄厚,之前已开发过“南城美境”“林景瑞园”等口碑小区,林景嘉园为其“林景”系列的第三代升级产品,堪称企业“用心建筑,品质生活”的代表作。

林景嘉园的楼体外立面堪称精湛的视觉艺术。建筑底座不惜工本,选用天然石材;主体是高档面砖排布出的细腻纹理,米黄色的基调呈现暖意的暖意和历久弥醇的时光味道;精雕细琢的单元门厅,无论墙壁上的名家之画,还是墙

角一抹精心勾勒的踢脚线,都让高贵不动声色融入你的生活;景观设计更是精雕细琢,水底镶嵌着如星光般的LED灯和图案马赛克、离尘的步履、遁世的木栈台……每个空间都是享受;进入家门,每户都配置入户密码锁、双层中空玻璃窗、换新新风系统、家用净化水器等……这个精致的社区还未亮相便已受追捧,78—114平方米的两房、三房户型备受关注。

## 银河湾福苑给你最美的人生

9月30日,南京银河湾福苑的准业主们来到常州参观了新近繁荣落成的常州银河湾星苑。参加这次活动的福苑准业主们将星苑社区形容为:“最好的房子,最美的人生。”

星苑工作人员向大家介绍道:“星苑是常州最顶级的生态花园式社区,荣获了第11届“国际花园社区金奖”“国际花园典范贡献奖”。星苑一期共60多亩,只建了8

幢房子,社区的下沉式景观中心花园是常州最大的社区景观。整个社区人性化车分流,穿梭于绿茵之中的全都是行人漫步道。

星苑的建筑布局疏朗有致,其外立面是典雅的米黄暖色系高级涂料。建筑楼体则是在简洁的现代风格中,巧妙的装饰以浮雕和古罗马托斯卡纳柱等艺术化细节。整个建筑以中西经典风格的平衡交融取胜,带给居住者一种轻盈如

飞的美学观感。此外星苑的每幢房子都从星宿中撷取名字,分别取名为文星、福星、禄星等,点滴的细节中可以看出华光地产的诚挚用心。参观的业主感到欣喜的是,他们选择了银河湾;他们相信,作为南京银河湾第三代产品的福苑,一样是“最好的房子,最美的人生”。这次活动大家不仅参观了星苑,下午,还来到中华恐龙园,在欢声笑语中度过了美好的一天。

## 汤山公馆 精装温泉 小公馆 40 万起

根据规划,汤山新城定位为国际知名、国内一流的温泉度假区、长三角重要的休闲度假和商务会展基地、文化创意研发基地,打造“中国首席健康之城”。城开汤山公馆位于汤山新城核心区,作为新城高档住宅产业的引领者,蕴含着巨大的发展机遇和升值潜力。开盘以来以其建筑、景观、温泉和品牌等综合优势奠定品质基础,受到社会和业主一致认可,荣获中国温泉别墅 No.1、年度南京市别墅销售面积三强和江苏省优秀住宅金奖等荣誉。

城开汤山公馆4层精装电梯温泉小公馆将于10月11日璀璨公开,虽然是小公馆,却一样可以与别墅同样享受怡人的环境和稀有的温泉入户资源。珍稀44套,拥有62—122平方米多种全方位的户型选择,总价40万元起。一楼更配有宽敞的南北私家庭院,空间规整方正,可作休憩、观景、园艺、社交,更可设置室外汤池;一楼以上在露台、入户花园等设置了汤池。让生活处处充满体贴、惊喜与创意;装修风格简约大方,多使用科勒、帅康等知名品牌。目前,温泉小公馆样板房已经公开,接受VIP预约登记。开盘当日认购的客户,还可享受“三重优惠大礼”。

## 黄金周回顾

### 颐和公馆引爆黄金周

纯别墅社区颐和公馆,凭借卓越的性价比、稀缺的地段和高品质的产品细节,在“黄金周”期间以来访上百组、认购4套双拼别墅的骄人业绩,问鼎高端别墅市场销售冠军。

据颐和公馆销售部相关负责人介绍,该项目在黄金周期间推出了“2000万国庆特惠活动,双拼别墅的价格低至11500元/平方米起”,黄金周期间共接待来访上百组,即便是雨天也有近20组客户来访,七天内双拼别墅共实现4套认购、近2000万元的销售额。“这几天应该还有客户会来交钱认购,能提前实现这一轮的销售目标。”

颐和公馆以高性价比产品打动消费者,并在国庆期间推出特惠活动部分特价双拼别墅,使得更多消费者实现了别墅梦想。

由11栋独栋、14栋双拼组成的颐和公馆,是鲜有的纯别墅高尚社区。经机场高速10分钟到达主城,完善的生活配套、难以复制的自然景观资源,使该项目成为了具有高舒适度的城市别墅典范。同时,项目传承着颐和路民国公馆区的建筑风格、生活场景和居住品质,以原汁原味的民国韵味备受“老南京”们的追捧。此外,颐和公馆是南京别墅市场上开间最大、进深最小的产品之一,通透感和居住舒适度都非常卓越。

### 融侨·中央花园旺铺热销近半

融侨·中央花园项目自面市以来,始终是购房者关注和选择的热点楼盘,项目沿街商铺的推出同样吸引了众多商家和投资者的关注,短短十余天时间,销售已将近一半。

位于奥体板块核心区域的融侨·中央花园此番推出的沿街商铺,位于“苹果街区”东侧和南侧主入口两边,面积为26—226平米不等,全部为一层临街底商。“惊爆价13000元/平米起

售,零风险置业、交铺前45天无条件退铺、退铺可获得每日万分之一点二的退铺补贴”,融侨·中央花园此次推出的商铺更为购买的客户提供了零风险的置业保证,因此商铺推出仅十余天,销售已接近一半。在逆市中掀起了一股商铺抢购热潮。据了解,11月1日起,融侨·中央花园商铺价格将上调20%,在坚定客户投资信心的同时,更是为前期购买商铺的业主带来立竿见影的收益。

### 天润城七天热销70套

苏宁·天润城在国庆大型团购中七天热销70套,日成交量达到10套。3800元/平方米“一口价”团购优惠是夺人眼球的非常“诱惑”。据了解,苏宁·天润城这次以极具爆炸效应的3800元/平方米的“一口价”向外推出了百余套指定房源作为团购特价房。每套房源优惠额度最低的也达到了二、三万,优惠幅度惊人。在

天润城购买一套80平米左右的两房,首付不足7万,总价仅需33万元左右。这样一来,购房者的压力就大大减轻了。天润城此次团购房源分布较广,物业类型比较丰富,涵盖了多层、小高层及高层。此次团购中,小高层成交量所占比重较为可观,与多层有齐头并进之势。90平方米以下房源仍是最热销房源。